

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan kerja praktek yang telah dilaksanakan penulis, dapat disimpulkan bahwa hasil yang diperoleh setelah mengimplementasikan sistem *sales promotion* dan *direct marketing* pada Warung 18 adalah :

1. Warung 18 mengalami kenaikan penjualan sebesar 7% - 10%, hal itu disebabkan oleh promosi dan paket-paket diskon yang diadakan oleh Warung 18 sehingga cukup menarik perhatian konsumen terhadap Warung 18, serta masyarakat Kota Batam mulai mengetahui keberadaan Warung 18 ini.
2. Setelah terimplementasi, akun sosial media facebook dan instagram yang dioperasikan oleh pemilik Warung 18 sudah mulai meluas dan dikenal oleh kalangan masyarakat di Kota Batam , kemudian membagikan postingan produk Warung 18 pada Forum Jual Beli sehingga memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan Warung 18.



Gambar 6: Postingan Makanan Warung 18, sumber: Penulis (2018).



Gambar 7: Akun Instagram Setelah Implementasi Strategi, sumber: Penulis (2018).

7.2 Saran

Bersumber pada hasil observasi yang telah dilaksanakan oleh penulis selama pelaksanaan kegiatan kerja praktek di usaha Warung 18, terkandung sejumlah saran penulis kepada Warung 18 yaitu :

1. Agar pemilik usaha selalu aktif membuat paket promosi yang beraneka macam secara periodik, paling tidak dalam sebulan dilakukan sekali agar dapat memancing perhatian konsumen maupun calon konsumen yang baru.
2. Agar senantiasa memantau pesaing lain agar berupaya dapat terus berkompetensi untuk mendapatkan atau mempertahankan konsumen serta meningkatkan penjualan.
3. Menambah karyawan baru agar kegiatan operasional Warung 18 dapat dijalankan secara maksimal
4. Mendaftarkan akun di aplikasi Go-Jek untuk meningkatkan penjualan.
5. Meletakkan banner atau papan nama agar masyarakat lebih mudah untuk mengetahui keberadaan Warung 18.